



**ЭКОНОМИЧЕСКИЙ  
И СОЦИАЛЬНЫЙ СОВЕТ**

Distr.  
GENERAL

E/ECE/1311/Add.1  
15 February 1995

RUSSIAN  
Original: ENGLISH

ЕВРОПЕЙСКАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОМИССИЯ

Пятидесятая сессия

(Пункт 3 предварительной повестки дня)

**ПУТИ И СРЕДСТВА СОДЕЙСТВИЯ РАСШИРЕНИЮ ТОРГОВЛИ  
В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ**

Доклад секретариата

ДОБАВЛЕНИЕ 1

**ЧАСТЬ II**

Анализ проблем

Примечание: Со ссылкой на свое решение С (49) о содействии расширению торговли на международных рынках товарами из стран, находящихся на переходном этапе, Комиссия на своей сорок девятой сессии просила Исполнительного секретаря в консультации с государствами - членами ЕЭК подготовить исследование, содержащее рекомендации о путях и средствах содействия расширению торговли стран, находящихся на переходном этапе.

С учетом этого секретариат подготовил нижеследующее исследование "Пути и средства содействия расширению торговли в странах с переходной экономикой", которое состоит из трех частей: часть I - "Сводное резюме и рекомендации" (E/ECE/1311); часть II - "Анализ проблем" (E/ECE/1311/Add.1); и часть III - "Конкретные меры и выводы" (E/ECE/1311/Add.2).

## СОДЕРЖАНИЕ

### ЧАСТЬ I

(Е/ЕСЕ/1311)

Пункты

#### А. СВОДНОЕ РЕЗЮМЕ

#### В. РЕКОМЕНДАЦИИ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СОГЛАСОВАННОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПРОГРАММЕ ДЕЙСТВИЙ

### ЧАСТЬ II

#### Анализ проблем

(Е/ЕСЕ/1311/Add.1)

<b>С. ВВЕДЕНИЕ</b> .....	1 - 7
<b>Д. РОЛЬ И СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ</b> .....	8 - 17
<b>Е. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В ОБЛАСТИ ТОРГОВЛИ</b>	
1. Конкурентоспособность: роль промышленной стратегии и поддержки .....	18 - 43
2. Макроэкономическая стабилизация и структурные реформы .....	44 - 49
3. Внутренние барьеры на пути развития экспорта и повышения конкурентоспособности предприятий .....	50 - 62
4. Доступ к рынкам	
а) Уругвайский раунд как механизм обеспечения доступа к рынкам .....	63 - 71
б) Доступ к западным рынкам .....	72 - 89
с) Доступ к восточным рынкам .....	90 - 93
5. Относительная важность внешних и внутренних барьеров в торговле стран с переходной экономикой .....	94 - 107

**СОДЕРЖАНИЕ (окончание)**

**ЧАСТЬ III**

**Конкретные меры и выводы**

(Е/ЕСЕ/1311/Add.2)

**Ф. КОНКРЕТНЫЕ МЕРЫ ПО УПРОЩЕНИЮ ТОРГОВЛИ**

1. Институциональные меры
2. Международные торговые стандарты
3. Прямые иностранные капиталовложения
4. Совершенствование платежной системы и механизмы финансирования взаимной торговли

**Г. ВЫВОДЫ**

\* \* \*

## ПУТИ И СРЕДСТВА СОДЕЙСТВИЯ РАСШИРЕНИЮ ТОРГОВЛИ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

### ЧАСТЬ II

#### С. ВВЕДЕНИЕ

1. Настоящий доклад преследует три цели: проанализировать общие проблемы развития торговли в странах с экономикой переходного периода, определить конкретные меры для стимулирования торговли, а также представить региональную программу действий, содержащую рекомендации по содействию расширению торговли для стран с переходной экономикой и западных стран с рыночной экономикой.

2. Вряд ли кто-либо будет оспаривать необходимость развивать торговлю в странах с переходной экономикой. Процесс перехода к рыночной экономике в странах центральной и восточной Европы оказывает отрицательное воздействие на производство, ВВП и, во многих странах, на внешнюю торговлю. Торговля имеет ключевое значение для успешного перехода к рыночной экономике. Увеличение объема экспорта повышает доходы, которые необходимы для ввоза средств производства, требуемых для модернизации предприятий в этих странах. Кроме того, расширение торговли интегрирует страны с переходной экономикой в региональные и мировые рынки. Оно также повышает конкурентоспособность национальных компаний и обеспечивает рост экономики, все еще страдающей от сокращения внутреннего спроса. В краткосрочном и среднесрочном плане по мере ликвидации барьеров на пути импорта товаров и услуг в странах с переходной экономикой и интенсификации внутренней рыночной конкуренции необходимость в увеличении объема их экспорта станет еще более острой.

3. Хотя в общем все согласны, что странам с переходной экономикой необходимо развивать торговлю и расширять свой экспорт, мнения в отношении того, какими причинами вызваны торговые проблемы в этих странах и как их решить, расходятся. К примеру, при изучении причин возникновения проблем в области торговли, с которыми сталкиваются страны с переходной экономикой, а также диспропорций в торговле широко обсуждается вопрос об относительной важности внешних торговых барьеров (т.е. тарифных и нетарифных барьеров, создаваемых западными странами с рыночной экономикой на пути восточного импорта) по сравнению с внутренними барьерами (т.е. низкая конкурентоспособность национальных фирм и отсутствие адекватной инфраструктуры и институциональной поддержки). Кроме того, многие полагают, что финансовые проблемы торговли вызваны хроническим недостатком капитала в этом регионе, в то время как другие видят их причину в низком уровне развития системы национальных финансовых институтов. Что касается мер и стратегий улучшения условий торговли, то здесь также ведутся дискуссии о том, какую роль должны играть правительства в расширении торговли и в какой степени доводы неэффективности рыночного механизма и слабости зарождающейся промышленности могут оправдать использование протекционистских и интервенционистских стратегий. Кроме того, в некоторых странах с переходной экономикой ведутся острые споры по вопросу о целесообразности привлечения прямых иностранных капиталовложений для расширения торговли.

4. Ответы на эти и другие вопросы, обсуждаемые в настоящем докладе, имеют весьма важное значение для разработки стратегий развития торговли в регионе. Странам с переходной экономикой нужно оценить важность этих факторов, с тем чтобы повысить эффективность и действенность своей торговой политики. В условиях ограниченных ресурсов и наличия широкого круга мер им придется выбирать между теми мерами, осуществление которых требуется незамедлительно, и теми, реализацию которых можно отложить до того, пока не будут выполнены некоторые другие меры. Западные правительства со своей стороны должны также оценить важность этих влияющих на торговлю факторов не только потому, что они получают прямые выгоды от активизации торговли стран с переходной экономикой, но и потому, что они хотели бы заручиться гарантией того, что их политика технической помощи будет должным образом сориентирована именно на те сферы, где она даст наилучшие результаты. Например, можно ли по-прежнему считать их техническую помощь (в области консультаций по законодательным и финансовым вопросам), которая заложила основу для широкой приватизации с участием западных компаний, целесообразной в нынешних условиях, когда одним из результатов таких инвестиций стало повышение правительствами импортных тарифов для защиты новых приватизированных компаний и для создания препятствий на пути притока новых инвестиций?

5. Надо четко понимать, что, ввиду различий между странами с переходной экономикой, которые находятся на разных этапах процесса перехода, подготовка комплекса рекомендаций для всех стран с переходной экономикой представляет собой исключительно сложную задачу. В области торговли, к примеру, большинство стран СНГ находятся на ранних стадиях создания национальных и институциональных структур, в то время как страны центральной Европы уже имеют полнокровные структуры, даже если они не вполне отвечают требованиям рыночной экономики. Очевидно, что приоритеты для стран СНГ и для стран центральной Европы будут различными. Вместе с тем переходный процесс сам по себе является довольно мощным объединяющим элементом, а цели достижения конкурентоспособности торговли и экспорта являются достаточно универсальными для того, чтобы обосновать попытку рассмотреть страны с переходной экономикой как единую группу.

6. Однако, ввиду масштабов данной темы и относительно ограниченных сроков в настоящем докладе, невозможно охватить все аспекты, оказывающие влияние на торговлю. Поэтому в докладе предпринята попытка использовать селективный подход и рассмотреть только те области, в которых ЕЭК ООН может внести конкретный вклад либо в рамках своей собственной деятельности, либо при сотрудничестве и поддержке других международных организаций, а также сформулировать предложения в отношении ведения такой работы (см. часть I, раздел В, Рекомендации). Правительствам стран - членов ЕЭК предлагается изучить эти предложения и высказать свои соображения в отношении осуществления дальнейшей работы в данной области, значение которой будет постоянно возрастать по мере развития процессов экономической интеграции в регионе.

7. Настоящий доклад разбит на три части: часть I, разделы А и В, содержит сводное резюме доклада и рекомендации; часть II, разделы С, D и E, включает введение к докладу, а также анализ основных проблем, затрагивающих торговлю в странах с переходной экономикой; а часть III, разделы F и G, посвящена конкретным мерам по упрощению торговли и выводам.

## АНАЛИЗ ПРОБЛЕМ

### д. РОЛЬ И СТРУКТУРА ТОРГОВЛИ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

8. В странах с переходной экономикой, расположенных в восточной Европе и на территории бывшего Советского Союза, внешняя торговля играет важную роль в экономическом росте, а также является ключевым фактором, определяющим состояние их внешних расчетов. За исключением России, все страны, находящиеся на переходном этапе, имеют относительно небольшую по масштабам экономику с ограниченными ресурсами, и с тех пор, когда в конце 50-х годов они отказались от политики экономической автаркии, их зависимость от торговли постоянно возрастает. При социалистическом режиме страны центральной и восточной Европы старались развивать внутригрупповую интеграцию, однако эти попытки провалились из-за недостатков, присущих системе централизованного планирования, которые привели к крупным просчетам в распределении ресурсов и их нерациональному использованию. Важность внешней торговли еще более возросла после того, как страны данного региона в результате коренных рыночных реформ, начатых в конце 80-х и начале 90-х годов, решили открыть свою экономику для международных рынков.

9. Однако общие показатели торговли стран восточной Европы и бывшего Советского Союза в период с начала процесса перехода в целом вызывают разочарование: совокупный объем торговли падает или, в лучшем случае, находится в полосе застоя. В большинстве стран в 1993 году стоимость экспорта в долларовом исчислении была ниже, причем в некоторых случаях намного ниже, чем в 1988 году. Объем импорта в целом сократился в меньшей степени, а в некоторых странах даже резко увеличился, что привело к проблемам платежного баланса. В период 1988-1993 годов асимметричное развитие экспорта и импорта пагубно сказывалось на торговых балансах стран с переходной экономикой (см. таблицу 1), и лишь в 1994 году начали появляться некоторые признаки улучшения положения.

Таблица 1

Объем внешней торговли стран с переходной экономикой  
в период 1988-1993 годов, в млн. долл. США

Группа стран	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Восточная Европа*						
экспорт	53 478	51 052	48 551	43 471	44 886	45 057
импорт	48 031	46 735	45 697	45 636	52 066	56 837
торговый баланс	5 447	4 317	2 854	-2 165	-7 180	-11 980
Российская Федерация						
экспорт	..	74 735	71 148	50 911	42 391	44 297
импорт	..	77 932	81 751	44 473	36 990	26 807
торговый баланс	..	-3 197	-10 603	6 438	5 401	17 490

\* Болгария, Венгрия, Польша, Румыния, Чешская Республика и Словакия (до 1992 года - Чехословакия).

Примечание: Исчисленный в рублях стоимостной объем торговых потоков в период 1988-1991 годов для восточной Европы пересчитан в доллары по "согласованному" обменному курсу (см. Европейский экономический бюллетень ЕЭК ООН, том 43/91).

Источник: База данных ЕЭК ООН и национальная статистика.

10. Для внешней торговли стран центральной и восточной Европы (СЦВЕ) первая половина 1994 года характеризовалась активизацией торговых потоков и улучшением торговых балансов. Таким образом, впервые была переломлена тенденция к свертыванию экспорта, наблюдаемая в регионе с 1989 года, а также достигнуто значительное улучшение положения по сравнению с первой половиной 1993 года, когда объем экспорта сократился более чем на 4%. За тот же период общий стоимостной объем импорта в регион сократился почти на 5%, что опять же свидетельствует о повороте вспять тенденции к расширению импорта, которая отмечалась в 1992 и 1993 годах. Если причиной роста экспорта было главным образом оживление западного спроса, то сокращение объема импорта было вызвано в основном политическими мерами, такими, как различные сочетания ограничительных кредитно-финансовых мер, протекционистские меры, изменение торговых режимов (постепенная ликвидация бартерных сделок) и, в некоторых случаях, снижение стоимости национальных валют.

11. Комплексная оценка динамики торговли в данном регионе представляет собой непростую задачу, главным образом из-за того, что статистические данные об изменении структуры и объемов восточноевропейской торговли являются в разной, но всегда в значительной степени неточными 1/. Тем не менее для периода 1988-1993 годов характерны три основные тенденции, которые являются общими практически для всех стран, находящихся на переходном этапе. Эти тенденции включают: общее сокращение экспорта, переориентация торговли с востока на запад и повышение доли природных ресурсов и товаров относительно невысокой степени переработки в экспортных поставках.

12. Сокращение экспорта было вызвано главным образом развалом торговой системы Совета Экономической Взаимопомощи (СЭВ), в результате которого были ликвидированы искусственно заниженные рублевые цены и произошел сдвиг в сторону децентрализации торговли между восточными странами. Одновременное расширение экспорта на западные рынки, которое стало возможным благодаря либерализации внешнеторговых режимов в большинстве стран с переходной экономикой, оказалось недостаточным для компенсации потерь от сокращения объема внутригрупповой торговли. При расчете на основе принятого набора согласованных обменных курсов 2/ общая стоимость экспорта шести восточноевропейских стран снизилась с 53,5 млрд. долл. США в 1988 году до 45 млрд. долл. США в 1993 году, а стоимостной объем экспорта Российской Федерации сократился с 74,7 млрд. долл. США до 44,3 млрд. долл. США. За тот же период сальдо суммарного торгового баланса восточноевропейских стран превратилось из активного, в размере 5,4 млрд. долл. США, в пассивное - в 12,0 млрд. долл. США.

13. Несмотря на сокращение объема экспорта, его отношение к ВВП стран, находящихся на переходном этапе, осталось относительно высоким, что было обусловлено сокращением производства. Отношение объема экспорта к ВВП в 1993 году составляло от 17-20% в Польше и Румынии до 32-34% в Болгарии и Чешской Республике, а отношение импорта к ВВП было в целом выше. В России и некоторых других крупных странах СНГ относительная зависимость от торговли проявляется слабее. Следует отметить, что для большинства быстро развивающихся стран бассейна Тихого океана характерно значительно более высокое соотношение между экспортом и ВВП, чем в рассматриваемых странах.

14. Сокращение общего объема экспорта скрывает важное изменение в географической структуре экспорта из восточной Европы: доля бывших партнеров по СЭВ в общем объеме экспорта сократилась с 40-60% в 1988 году до 15-30% в 1993 году. Аналогичные изменения произошли и в структуре импорта. В то же время резко возросла доля западных стран: в настоящее время на долю Европейского союза приходится около 50-75% от общего объема экспорта стран с переходной экономикой. Россия, ранее являвшаяся самым крупным торговым партнером в регионе, уступила первенство Германии.



15. Распад СЭВ, глубокий кризис бывшего советского рынка, а также общая либерализация торговли и платежей в восточной Европе в совокупности привели к кардинальным изменениям в товарной структуре западноевропейской торговли. В наибольшей степени пострадал экспорт и импорт товаров производственного назначения, включая продукцию машиностроения, металлургии и химической промышленности. Вместе с тем резко возросла доля сырьевых материалов, полуфабрикатов, и текстиля в общем объеме экспорта, а также доля потребительских товаров в импорте.

16. Большинство этих изменений было обусловлено ликвидацией присущих системе централизованного планирования административных ограничений торговли, и в принципе их следует рассматривать как повышение эффективности. Были остановлены обусловленные политической конъюнктурой и экономически нецелесообразные торговые потоки и освоены новые рынки, главным образом в западной Европе. Однако есть основания полагать, что в некоторых отношениях перестройка, возможно, зашла слишком далеко и что в результате стремительного распада существовавшей институциональной структуры, отсутствия необходимых финансовых средств, резких изменений во внешних условиях, а также значительного роста неопределенности были разорваны многие потенциально жизнеспособные торговые связи. Переключение с бывших рынков СЭВ на новые зоны развития торговли, расположенные в основном в западной Европе, представляет собой трудный и долговременный процесс, требующий опыта в области управления и маркетинга, а также значительных инвестиций в реальные активы и повышение квалификации людских ресурсов; однако ни одного из этих компонентов в странах с экономикой переходного периода пока что не существует. Стремительный распад системы СЭВ привел в беспорядок внутрирегиональную торговлю, а отсутствие торговых структур, способных функционировать в рыночных условиях, обернулось повышением рисков, повышением трансакционных издержек, а также падением объема взаимной торговли до уровня, значительно ниже экономически обоснованного. Кроме того, страны с переходной экономикой, по-видимому, быстро теряют свой экспортный потенциал, который они накопили за прошедший период в секторах машиностроения и наукоемкой продукции.

17. Если эти наблюдения справедливы, то на их основе можно сделать вывод о том, что применение чисто либерального подхода к решению вопросов перестройки обходится чрезвычайно дорого с социальной точки зрения, и может привести к появлению в Европе стран со "второразрядной" экономикой. В целях поддержки тех видов деятельности, которые способны успешно адаптироваться к рыночным условиям, вероятно, можно было бы шире применять стратегии, наиболее отвечающие требованиям рыночных отношений. Применение традиционной промышленной и торговой политики во многих случаях дало неудовлетворительные результаты, а волонтаристское и продиктованное политической конъюнктурой вмешательство, вероятно привело к значительным материальным потерям. Для того чтобы такая политика была эффективной, она должна быть инновационной и открытой (т.е. основанной не на волевых решениях, а на определенных правилах), иметь временную привязку (т.е. поэтапно отменяться в заранее определенные сроки) и заслуживать доверия. Разработка и осуществление такой отвечающей требованиям рынка политики представляет собой важную и исключительно сложную задачу для стран с экономикой переходного периода на нынешней стадии перехода к рыночной экономике.

## **Е. ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В ОБЛАСТИ ТОРГОВЛИ**

### 1. Конкурентоспособность: роль промышленной стратегии и поддержки

18. Успешно торговлю ведут только те страны, которые имеют конкурентоспособную экономику. По этой причине при рассмотрении путей и средств расширения торговли в странах, находящихся на переходном этапе, необходимо проанализировать, что означает конкурентоспособность, и определить меры, необходимые для ее повышения.

19. Конкурентоспособность – концепция, которую нелегко определить. ОЭСР определяет конкурентоспособность какой-либо страны как "степень, в которой она способна в условиях свободного и справедливого рынка производить товары и услуги, отвечающие требованиям мировых стандартов, одновременно обеспечивая и повышая реальные доходы своих граждан в течение длительного периода." Хотя это определение ОЭСР носит довольно общий характер, оно, тем не менее, подчеркивает важность торговли для достижения общей "конкурентоспособности". Однако одна лишь торговля не может сделать экономику конкурентоспособной. Торговля определяется иными факторами, такими, как уровень производительности национальной экономики, который в свою очередь зависит от объемов инвестиций в предприятия и оборудование, НИОКР, образование, подготовку кадров и т.д. Значительные инвестиции требуют наличия современной финансовой системы и конкурентоспособного предпринимательского сектора. Следовательно, расширение торговли зависит от факторов, выходящих за рамки торговли.

20. Не только страны центральной и восточной Европы, но и все остальные страны признают важность обеспечения и повышения конкурентоспособности 3/. В Соединенных Штатах обеспокоенность по поводу крупного торгового дефицита, а также переход многочисленных высокооплачиваемых рабочих мест к иностранным конкурентам послужили поводом для дискуссии о потере конкурентоспособности в целом, в ходе которой были затронуты более широкие проблемы, такие, как образование и подготовка кадров, инновации и инвестиции. Недавно опубликованная Европейской комиссией Белая книга по данной теме затрагивает такой же широкий круг вопросов 4/. Германия и Соединенное Королевство опубликовали отдельные доклады 5/. В самых различных странах, таких, как Соединенные Штаты, Канада, Южная Корея, Португалия и Венесуэла, создаются национальные центры повышения конкурентоспособности.

#### i) Измерение конкурентоспособности

21. Желание правительств оценить степень своей конкурентоспособности является вполне обоснованным. Они хотят знать, насколько успешно они действуют по сравнению со своими конкурентами. Они также хотят знать, в каких областях они уже имеют сравнительные преимущества и в каких секторах эти преимущества могут быть получены в будущем, с тем

чтобы, в частности, оказывать целевую помощь этому сектору или секторам (см. вставку 1), ликвидировать пробелы в соответствующей институциональной и инфраструктурной поддержке этих секторов и не допустить нерационального инвестирования средств в те сектора, в которых, как им казалось, они обладали сравнительными преимуществами, но на самом деле таких преимуществ не имели.

22. Общие конкурентные показатели полезны для оценки прогресса страны, однако имеют меньшую значимость для директивного звена, которому требуется конкретная информация по секторам и отраслям. В то же время следует отметить, что World Competitiveness Report за 1994 год впервые включает в свое ежегодное обследование данные о трех странах с экономикой переходного периода. В этом докладе конкурентоспособность оценивается на основе восьми различных факторов, которые по сути характеризуют не только жизнеспособность предприятия, но также конкурентную среду, в которой оно функционирует: эффективность национальной экономики; инфраструктуру; интернационализацию; управление; правительство; науку и технику; финансы и людские ресурсы. В перечне из 41 страны, приведенном в World Competitiveness Scoreboard за 1994 год, Польша заняла последнее, Венгрия – 39-е, а Чешская Республика – 36-е место. Эти три включенные в обследование страны с переходной экономикой находятся среди шести наименее конкурентоспособных стран и следуют за такими странами, как Индия, Колумбия и Индонезия.

23. Во многих моделях международной торговли товарная структура торговли выражается через закон сравнительного преимущества: политика хозяйственного обособления приводит к тому, что страны, как правило, экспортируют те товары, которые имеют наименьшую относительную стоимость (и, следовательно, цену). Для того чтобы объяснить различия в области конкурентоспособности и торговли, можно использовать с некоторыми оговорками непосредственные измерения параметров торговли за прошедший период или ее "обнаружившиеся" сравнительные преимущества (ОСП) 6/. Однако в случае стран с переходной экономикой любое сравнительное преимущество неизбежно подвергается сильному влиянию искаженных относительных цен и производственных структур, сложившихся в условиях системы централизованного планирования. Кроме того, во многих странах с переходной экономикой отсутствуют данные о торговле и промышленности, позволяющие провести такую оценку.

24. Проведенные недавно эмпирические исследования по странам центральной Европы, которые были основаны на более подробных данных об обеспеченности факторами производства, подтверждают общее мнение о том, что страны с переходной экономикой, возможно, наиболее конкурентоспособны в сфере трудоемкой продукции, требующей низкой или средней квалификации 7/. Одно из исследований, в котором для анализа факторов конкурентоспособности в торговле между Германией и странами центральной Европы проводится сравнение средней цены товарной единицы с производственными затратами на нее

## ВСТАВКА 1

### СРАВНИТЕЛЬНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА ПОРТУГАЛИИ

Министерство промышленности Португалии совместно с 47 крупнейшими частными и государственными компаниями страны поручило "Монитор компани" – консалтинговой фирме, которой руководит экономист Гарвардского университета Майкл Портер, провести исследование сравнительных преимуществ Португалии. Цель этого исследования заключалась в выявлении тех секторов экономики Португалии, которые будут наиболее конкурентоспособны в краткосрочном и среднесрочном плане.

На первом этапе исследования были выявлены три основные области: сельское хозяйство, промышленность и туризм. В этих областях компания "Монитор" определила для дополнительного изучения шесть секторов: туризм, виноделие, обувная промышленность, текстильная промышленность, швейная промышленность, лесное хозяйство и автомобилестроение. На втором этапе данного исследования будут определены меры по модернизации указанных шести секторов.

Результаты первого этапа исследования вызвали неоднозначную реакцию, поскольку некоторые из компаний-спонсоров ожидали, что по итогам исследования будет вынесена рекомендация о необходимости сконцентрировать усилия страны на "высоких" и инновационных технологиях. Все шесть секторов, выделенных компанией "Монитор", являются "традиционными" отраслями. Майкл Портер подчеркнул, что любая отрасль промышленности может быть высокотехнологичной и что основное внимание следует уделять модернизации этих отраслей путем внедрения самого современного оборудования и производственных методов.

Источник: Export Today, p. 38, "Why Portugal?", July/August 1994.

для одной и той же категории продукции, показывает, что все страны с переходной экономикой, за исключением Венгрии, специализируются на товарах низкого качества (и импортируют товары высокого качества, произведенные в Германии). Венгрия – единственная страна, сумевшая наладить относительно стабильный экспорт более сложной продукции. Чешская же Республика, как это ни странно, характеризуется низким уровнем "высококачественного экспорта" 8/.

25. Для выявления конкурентоспособных секторов в странах с переходной экономикой применяются другие методы. К примеру, в одном из исследований на основе данных о патентах, которые были зарегистрированы в США для использования западными фирмами, но которые являются результатом технологической деятельности, осуществлявшейся в восточной

Европе в период 1969–1990 годов, была предпринята попытка выявить в странах с экономикой переходного периода местные технологии, имеющие потенциал для роста и торговли. Эти данные показывают, что научные исследования в данном регионе сконцентрированы в области химической промышленности и машиностроения. Западные производители химикатов и фармацевтических препаратов разработали в центральной и восточной Европе определенные категории химической продукции, а металлургические и машиностроительные фирмы создали машиностроительные технологии 9/. Из этого следует вывод, который, возможно, никого не удивит, о том, что бывшие страны СЭВ в настоящее время обладают научным потенциалом в некоторых более стандартных технических областях.

26. Эти и другие данные о конкурентоспособности в странах с переходной экономикой могут использоваться лишь в качестве аппроксимации общих тенденций. Они не содержат объективных показателей, позволяющих принимать политические решения о том, какие сектора или отрасли следует или не следует поддерживать.

ii) Меры по повышению конкурентоспособности: роль промышленной стратегии и поддержки

27. На начальном этапе реформ правительствам стран с переходной экономикой рекомендовалось незамедлительно осуществить всестороннюю либерализацию их внешнеторгового сектора. Как было показано выше, стремительная либерализация торговли оказала неблагоприятное влияние на торговые балансы этих стран и в некоторых случаях привела к сдвигам в товарной структуре торговли в сторону продукции с низкой стоимостью. В этой связи возникает вопрос о том, не следует ли сегодня проводить более интервенционистскую торговую политику, включающую защиту определенных видов импорта, с тем чтобы повысить конкурентоспособность и ликвидировать некоторые нежелательные последствия слишком быстрой, как теперь может показаться, либерализации торговли.

28. Весьма сложно экономически обосновать вмешательство стран с переходной экономикой в конкретные отрасли производства в рамках стратегии развития торговли и повышения конкурентоспособности. Объясняется это простой причиной: такие стратегии не достигнут своих желаемых целей 10/. Много было сказано об успехах, достигнутых в прошлом странами Азии, когда правительственные чиновники определяли некоторые нарождающиеся отрасли промышленности для защиты от импорта. Однако сегодняшние исследования показывают, что во многих относительно раздробленных отраслях, для которых характерны низкие барьеры для доступа и большое количество фирм во всем мире, правительству одной страны исключительно трудно с помощью субсидий, защиты от импорта и некоторых других форм вмешательства изменить международную структуру торговли и конкуренции или оказывать долгосрочное влияние на показатели внешней торговли своей страны 11/. С точки зрения экономики защита от импорта действует в качестве относительного ограничителя производства для экспортных рынков. Непосредственными результатами такого антиэкспортного уклона являются нерациональное распределение ресурсов (завышенная стоимость ресурсов, связанная с производственными диспропорциями) и рост потребительских цен (диспропорции в сфере

потребления). В условиях нынешних реальностей центральной и восточной Европы дискриминационная защита может послужить неверным сигналом для заинтересованных групп и, таким образом, дать импульс к расширению протекционизма, в то время как директивные органы, как подчеркивалось выше, сталкиваются с бесчисленными трудностями в деле выявления тех конкретных областей, в которых сосредоточены сравнительные преимущества их стран.

29. Однако по некоторым другим причинам не следует отказываться от политики дискреционной защиты от импорта. В условиях существующего разрыва в технологической вооруженности и уровнях производительности между западными и восточными предприятиями поспешная либерализация может привести к краху многих неконкурентоспособных отраслей. Поэтому защита "одряхлевших" отраслей может быть оправдана стремлением смягчить последствия экономической перестройки и социальные издержки либерализации. Поэтому более предпочтительным представляется подход, который заключается в постепенной ликвидации такой защиты в течение, скажем, пяти-семи лет. Менее оправдано предоставление защиты некоторым иностранным инвесторам, в особенности в наукоемких отраслях. В некоторых случаях в обмен на инвестиции и обязательства по созданию рабочих мест иностранные инвесторы получили исключительное право заключать торговые сделки с государственными властями. Импорт оговоренных в соглашениях товаров был ограничен. Хотя ограничение импорта, возможно, будет стимулировать западные фирмы к инвестированию и позволит в течение нескольких лет сохранять незначительное количество рабочих мест, такие соглашения ставят перед правительственными должностными лицами невыполнимые задачи, связанные, например, с обеспечением передачи технологии в соответствии с надлежащей спецификацией и в согласованные сроки. Кроме того, такие соглашения не гарантируют того, что та или иная отрасль сохранит свою конкурентоспособность после истечения срока действия данного соглашения.

30. Поэтому применение селективных промышленных стратегий повышения конкурентоспособности не следует рассматривать как панацею от низкой конкурентоспособности стран с экономикой переходного периода.

31. Тем не менее правительства все же могут играть важную роль, но не путем реализации стратегий развития промышленности, а посредством оказания поддержки промышленному развитию на национальном уровне. Общий принцип заключается в том, что материальные блага создают не правительства, а предприятия и поэтому основную ответственность за повышение конкурентоспособности несут компании. Следовательно, роль правительства состоит в создании благоприятных условий для операций между предприятиями частного сектора.

32. Подробное описание всего диапазона стратегий, которыми могут воспользоваться для достижения этой цели страны с переходной экономикой, выходит за рамки настоящего доклада. Однако следует остановиться на некоторых общих моментах.

33. Первоочередная задача правительств должна заключаться в содействии устойчивому экономическому росту и повышению жизненного уровня путем обеспечения надлежащего функционирования рыночных механизмов и создания стабильных макроэкономических условий для предпринимательства. Важнейшим условием обеспечения конкурентоспособности является успешная макроэкономическая политика. Предприятиям необходима стабильность, для того чтобы планировать инвестиции и развивать продукцию и услуги. Крутые повороты в политике отнюдь не благоприятствуют достижению этой цели: компании более охотно идут на инвестиции, когда они в достаточной степени уверены в стабильном и постоянном росте спроса. Борьба с инфляцией также является важной целью, поскольку инфляция приводит к ценовым диспропорциям и повышению процентных ставок. Как в странах с переходной экономикой, так и в развитых странах с рыночной экономикой высокая инфляция порождает стремление получить прибыль в короткие сроки в ущерб долгосрочным преимуществам. Наряду с этим требуется проведение четкого курса на рациональное использование государственных финансовых ресурсов, поскольку отсутствие такового приводит к росту неопределенности и затрат, с которыми сталкиваются предприятия. Высокий уровень правительственных займов ведет к увеличению государственной задолженности, росту процентных ставок и, в конечном счете, требует повышения налоговых или сокращения государственных расходов.

34. Успешное достижение таких макроэкономических целей создает основу, на которой может развиваться частный сектор. Одной из ключевых политических целей для стран с переходной экономикой по-прежнему является приватизация. Во многих странах с экономикой переходного периода, которые с достаточной решимостью взялись за проведение программы широкомасштабной приватизации, рост частного сектора уже приносит свои плоды. В частности, приватизация сетей распределения расширяет возможности как для торговцев, так и для потребителей.

35. В своей политике в области кредитно-денежных отношений и обменного курса правительствам следует обеспечить максимальную свободу для притока и оттока капиталов, при этом необходимо стремиться к обеспечению в среднесрочной перспективе полной конвертируемости валютных операций как по текущим счетам, так и по счетам движения капиталов. Безусловно, эта цель была достигнута странами ОЭСР лишь по прошествии многих десятилетий. В настоящее время обеспечена свободная конвертируемость валют только для текущих счетов (с некоторыми ограничениями на валютные операции для нерезидентов), т.е. в некоторых странах экспортеры вынуждены конвертировать всю свою выручку в национальную валюту по невыгодному официальному обменному курсу.

36. Правительства, которые руководствуются принципом справедливых и открытых рынков, могут помочь своим фирмам более эффективно конкурировать на международных рынках путем осуществления открытой торговой политики, содействия экспорту, сокращения субсидий и государственных дотаций, а также посредством улучшения условий для инвестиций в своих странах и за рубежом. Правительства также должны обеспечивать для своих фирм доступ на рынки и гарантировать им современные факторы производства по конкурентоспособным ценам, взяв курс на снижение торговых барьеров.

37. Следует принять правила и процедуры новой торговой системы, созданной в рамках ВТО, поскольку они обеспечат стабильность, столь необходимую для участников рынка в странах с переходной экономикой.

38. В странах с переходной экономикой необходимо развивать умение стимулировать экспорт, при этом правительства призваны играть ключевую роль в предоставлении экспортерам информации, консультативной помощи и поддержки путем привлечения ресурсов своих зарубежных представительств и расширения сети снабжения в своей стране. Правительства могут оказывать экспортерам дополнительную помощь посредством создания механизмов гарантирования экспортных кредитов. Для финансирования таких механизмов понадобится иностранная помощь.

39. Кроме того, важное значение имеет институциональная база, на основе которой предприятия могут повысить свою конкурентоспособность. В странах с экономикой переходного периода первоочередной задачей должно стать финансирование предприятий для обеспечения их роста и торговли. Правительства наряду с другими мерами должны путем реформирования финансового сектора стимулировать долгосрочное финансирование, предоставление капитала мелким и средним предприятиям (МСП), а также создание системы финансирования торговли. Ключевое значение имеет модернизация сетей телекоммуникации и создание эффективной транспортной системы. ЕБРР и Всемирный банк, среди прочих многосторонних кредитных учреждений, направляют свою помощь на поддержку этих секторов, однако необходимо привлечь дополнительные инвестиции путем различных форм финансирования (к примеру, строительства, эксплуатации и передачу объектов).

40. Все предприятия, их заказчики и поставщики зависят от четко определенного и эффективно действующего свода законов и правил. Такая нормативная база коммерческой деятельности включает: положения о конкуренции; законодательство о компаниях; коммерческое законодательство; законы о банкротстве; стандарты; природоохранное законодательство; и законы об охране интеллектуальной собственности.

41. Нормативная база коммерческой деятельности может стимулировать развитие частного сектора, конкуренцию и новаторство, а также создание новых предприятий. Однако если такая база развита слабо, то она действует как ограничитель и сдерживает развитие торговли. В этом случае некоторые предприятия могут перевести свою деятельность в другие места. Нормативная база коммерческой деятельности должна быть:

- стабильной, с тем чтобы устранить неопределенность в деловой сфере;
- контролируемой, с тем чтобы предприятия не несли убытков в результате невыполнения контрактов или неуплаты долгов;
- ограниченной по своим масштабам, с тем чтобы не налагать на предприятия бремя, сверх необходимого;



- ясной, с тем чтобы предприятия знали, что они могут делать, а что нет;
- последовательной, с тем чтобы предприятия могли осуществлять перспективное планирование; и
- ориентированной на развитие деловой сферы, с тем чтобы, насколько это возможно, предприятия обладали свободой принимать коммерческие решения без искажений, связанных с налогами или правилами.

42. Важным элементом конкурентоспособности является новаторство. Странам нужны компании с новаторским подходом. Для успеха новаторства необходимо грамотное руководство, соответствующее финансирование, квалифицированные кадры и наличие благоприятной атмосферы в целом.

43. Наконец, важнейшим фактором обеспечения конкурентоспособности экономики являются людские ресурсы. Странам с переходной экономикой необходимо повышать квалификацию рабочей силы. В частности, в этих странах нужно разработать программу подготовки управленческих кадров в области маркетинга и торговли, а также наладить более тесные связи между работодателями и учебными заведениями.

## 2. Макроэкономическая стабилизация и структурные реформы

44. На первом этапе рыночных реформ на международную конкурентоспособность стран с экономикой переходного периода оказывают влияние многочисленные внешние и внутренние факторы. Что касается внутренних факторов, то в наибольшей степени на конкурентоспособность внутренних производителей по сравнению с иностранными поставщиками в краткосрочной перспективе влияют программы макроэкономической стабилизации, а также разнообразные институциональные и структурные реформы, осуществляемые на начальном этапе перехода.

45. Большинство программ стабилизации, проводившихся в восточной Европе в начале 90-х годов, включало несколько компонентов, общих почти для всех стран, например: а) ограничительную кредитно-денежную политику, включая высокие фактические позитивные процентные ставки и сокращение объема кредитов; б) резкую девальвацию национальных валют; с) либерализацию цен на большинство товаров на внутреннем рынке; а также d) снижение совокупного внутреннего спроса путем прямого сокращения государственных расходов и спад частного потребления и инвестиций, вызванный снижением уровня реальных доходов и благосостояния населения, а также высокими процентными ставками. Все эти элементы оказали огромное влияние на конкурентоспособность торговли, хотя их индивидуальное воздействие на экспорт и импорт было различным.

46. Факторы б) и d) явно содействовали развитию экспорта в результате воздействия позитивных (повышение прибыльности экспортных продаж по отношению к продажам на внутреннем рынке) и негативных (спад реального внутреннего спроса) факторов. Напротив,

факторы а) и с) могли, как ожидалось, оказать отрицательное воздействие на экспорт в результате сокращения финансирования экспорта (и производства) и повышения цен на внутреннем рынке. Однако, поскольку первоначальная степень девальвации, как правило, была чрезмерной, в то время как сохранялся ограниченный контроль над ценами, воздействие политики стабилизации на экспорт в целом, возможно, носило весьма позитивный характер. Это было подтверждено стремительным расширением экспорта из стран с переходной экономикой на западные рынки сразу же после осуществления реформ. С точки зрения импорта девальвация, ограничительная кредитно-денежная политика и сокращение внутреннего спроса в совокупности оказали ярко выраженное отрицательное влияние на физический объем импорта (в результате снижения прибыльности импортных закупок и падения эффективного спроса на закупленные товары), хотя либерализация цен на внутреннем рынке в целом способствовала расширению импорта.

47. Активизации торговли в странах с переходной экономикой также способствовали важные институциональные и структурные реформы. Прежде всего, либерализация внешней торговли и платежей, в том числе введение конвертируемости национальных валют, дала возможность многим новым хозяйственным субъектам и новым продуктам получить доступ к иностранным рынкам, что позволило воспользоваться обширными возможностями для товарного арбитража с помощью проведения международных торговых операций. Упразднение институциональных барьеров, мешавших выходу на зарубежные рынки, привело к расширению экспорта из стран с переходной экономикой по всей номенклатуре товаров. Внутренняя либерализация деловой активности позволила хозяйственным субъектам внутри страны свободно выбирать оптимальные рынки сбыта и источники поставок, что является исходным условием для создания новой, более сбалансированной структуры торговли, основанной на системе сравнительных преимуществ. Другие реформы, в том числе расширение доступа к прямым иностранным капиталовложениям (ПИК) и образование рынков капитала, также создали дополнительные стимулы и возможности для экспортных операций.

48. Однако способствующие развитию торговли импульсы, создаваемые программами стабилизации, носят в целом одноразовый характер и их стимулирующее воздействие со временем неизбежно ослабевает. После первоначальной девальвации большинство восточноевропейских валют достигли своей реальной стоимости, и произошло увеличение затрат труда на единицу продукции. Аналогичным образом либерализация цен и внешней торговли устранила административные препятствия, сдерживавшие торговую активность, однако она не обеспечивает развития новых, прибыльных видов экспорта. Рыночные реформы открывают возможности для торговли, но не саму торговлю; для налаживания торговли необходимо выполнение ряда других условий. Во-первых, предприятия в странах с переходной экономикой должны иметь желание и быть в состоянии воспользоваться этими новыми предоставленными возможностями: для этого требуется проведение дальнейших реформ в секторах предприятий и банков, включая перестройку и приватизацию. Во-вторых, для успеха перестройки ресурсы должны направляться в потенциально жизнеспособные экспортные секторы; однако рынок факторов производства в странах с

переходной экономикой является несовершенным, а приток ПИК не оправдывает ожиданий. В-третьих, перспектива получения будущей прибыли в экспортных секторах по-прежнему затуманена ввиду факторов неопределенности, связанных с внутренней макроэкономической политикой и обеспечением долгосрочного доступа к западным рынкам.

49. Некоторые из этих препятствий, безусловно, выходят за рамки контроля стран с переходной экономикой, однако многие из них могут и должны быть устранены путем проведения более прогрессивной внутренней политики. Обеспечение устойчивого роста в странах, находящихся на переходном этапе, возможно лишь на основе возобновления инвестиций в основные фонды и непрерывного расширения экспорта; эти элементы, а также финансовая стабилизация и фискальная консолидация должны занимать ключевое место в политике стран с переходной экономикой.

3. Внутренние барьеры на пути развития экспорта и повышения конкурентоспособности предприятий

50. Во многих случаях торговые компании в странах, находящихся на переходном этапе, весьма успешно отреагировали на распад прежней торговой системы. В значительной степени торговля была переориентирована с восточных рынков на западные. Однако для того чтобы внешнеторговый сектор не превратился в фактор, сдерживающий производство, он нуждается в постоянном совершенствовании. Это в свою очередь означает необходимость упразднения ряда внутренних барьеров на общенациональном уровне и на уровне предприятий, наиболее важные из которых описаны ниже.

а) Основные препятствия на пути торговли на национальном уровне

i) Платежи

51. Одна из основных трудностей, с которыми сталкиваются торговые организации, заключается в проблемах платежей. До тех пор пока предприятия не будут уверены в незамедлительной оплате товаров и услуг, торговля не будет иметь под собой реальной основы. К причинам кризиса неплатежей следует отнести высокий уровень задолженности, высокие процентные ставки и высокие налоги; неадекватный и не имеющей опыта финансовый сектор; отсутствие достаточных экспортных кредитов и механизмов страхования экспорта; а также трудности, связанные с обеспечением выполнения контрактов и практическим применением законов о банкротстве.

ii) Инфраструктура

52. Деятельность фирм-экспортеров значительно затрудняется отсутствием современной и эффективной телекоммуникационной сети и стабильной и надежной транспортной системы. Для развития этих элементов инфраструктуры до необходимого уровня требуются новые инвестиции. Кроме того, сами правительства усугубляют транспортные проблемы, вводя дорогостоящие и отнимающие время торговые процедуры, включающие оформление таможенных документов и уплату транзитных сборов.

iii) Неэффективные информационные каналы

53. На национальном уровне правительства, объединения предпринимателей и торговые палаты играют важную роль в предоставлении информации о рыночных возможностях и условиях доступа на рынок. Однако в большинстве стран с экономикой переходного периода правительства по-прежнему играют весьма скромную роль в вопросах распространения информации, а ассоциации предпринимателей и торговые палаты находятся в стадии становления.

b) Основные препятствия на уровне предприятий

i) Низкая производительность

54. Большие размеры предприятий, раздутые штаты и низкий коэффициент использования рабочей силы и оборудования приводят к тому, что многие компании хронически страдают от низкой производительности, которую невозможно компенсировать низкой заработной платой.

ii) Управление и людские ресурсы

55. Хотя система централизованного планирования воспитывала прекрасных с технической и научной точки зрения руководителей, она изолировала их от непосредственного контакта с поставщиками и заказчиками. Большинство предприятий фактически никогда не развивали внутренние возможности для эффективного маркетинга своей продукции. При искаженной структуре стимулов в условиях системы централизованного планирования хозяйственным руководителям не нужно было разрабатывать стратегии реализации своей продукции на внутреннем, не говоря уже о зарубежном, рынке. Однако положение в этом плане не везде одинаково: в некоторых странах, таких, как Венгрия, хозяйственные руководители поддерживали весьма тесные контакты с внешними партнерами и поэтому были гораздо лучше информированы о конъюнктуре на зарубежных рынках.

## ВСТАВКА 2

### ТРАКТОРНЫЕ ПРОИЗВОДСТВА В МИНСКЕ И КОВЕНТРИ

В качестве типичного примера предприятия, имеющего низкую производительность, можно привести минский тракторный завод "Беларусь". В то время как общее количество занятых на этом предприятии составляют около 30 000 человек, из которых лишь треть непосредственно участвовала в производстве тракторов, завод выпустил за год около 80 000 тракторов. За тот же год тракторный завод "Massey Ferguson" в Ковентри, Англия, на котором работает менее 2 000 человек, произвел 120 000 тракторов. Даже если учесть, что завод в Ковентри является более современным и лучше оснащен автоматизированным оборудованием по сравнению с минским предприятием, разница в производительности остается весьма значительной.

56. В этих странах имеется высококвалифицированная рабочая сила, которая, даже если эта квалификация не полностью отвечает требованиям рынка, является потенциально конкурентоспособной. Вместе с тем дисциплинированность, отношение к работе, условия труда, размер заработной платы и т.д. находятся на низком уровне, что приводит к плохому качеству изготавливаемой продукции и прогулам. Кроме того, на предприятиях чрезмерно раздуты штаты, причем многие работники заняты в сферах, не имеющих ничего общего с производственной деятельностью предприятий, например в строительстве и эксплуатации жилых комплексов, многочисленных больниц, школ и т.д.

#### iii) Предприятия и оборудование

57. За редкими, достойными внимания исключениями, большинство предприятий представляют собой большие, устаревшие и требующие ремонта корпуса, наполненные такими же громоздкими, тяжелыми, устаревшими машинами и оборудованием. Многие предприятия все же имеют автоматизированное оборудование, однако оно зачастую используется с неполной загрузкой. Современные машины могут создавать "узкие места" в технологических процессах, если они используются вместе со значительно менее быстродействующим, устаревшим оборудованием. К тому же неудовлетворительное состояние многих заводов не стимулирует владельцев к установке самого дорогого и современного оборудования.

#### i v) Продукция и рыночные проблемы

58. Многие виды продукции, выпускаемые в настоящее время в странах с переходной экономикой, не удовлетворяют требованиям жестких нормативов (к примеру, с точки зрения здравоохранения, безопасности и экологии) и проектных технических условий, которые действуют на западе. Качество продукции во многих случаях значительно ниже

международных стандартов. Если сотрудники по контролю качества в целом могут обеспечить надлежащее соответствие продукции параметрам, которые могут быть измерены физически, химически и т.д., то, как правило, они не располагают критериями, по которым можно определить субъективные характеристики продукции, такие, как дизайн, качество поверхности, отделка, стиль, цвет и т.д. В результате многие виды продукции точно соответствуют техническим условиям в плане размерных допусков, долговечности и эффективности, однако их внешний вид и оформление оставляют желать много лучшего.

v) Калькуляция себестоимости и ценообразование

59. Будучи воспитанными в период, когда все цены устанавливались правительством, руководители предприятий не имеют базовых знаний о надлежащем исчислении себестоимости и назначении цен на свою продукцию. Во многих случаях продукция реализуется по чрезмерно заниженной цене из-за неверного расчета суммарных издержек на ее производство, а также потому, что в цену не включены затраты на обеспечение качества, проектирование и разработку.

60. В других случаях запрашиваемая цена слишком высока по сравнению с аналогичной продукцией, предлагаемой конкурентами. Такая неудовлетворительная ситуация будет существовать до тех пор, пока на предприятиях не будут применяться надлежащие методы и приемы расчета производственных издержек и назначения цены на продукцию, а также пока в стране не увеличится количество квалифицированных бухгалтеров.

vi) Поставка

61. Своевременная поставка продукции заказчику – один из решающих факторов для расширения доли рынка. Заказчики не будут закупать продукцию даже наивысшего качества и по конкурентоспособным ценам, если эта продукция не может быть поставлена в согласованные сроки. Предприятия стран с переходной экономикой испытывают трудности с выполнением таких контрактных обязательств, в особенности на региональных рынках, ввиду транспортных и транзитных проблем. Для заказчика, разумеется, не имеет значения, произошла ли задержка по вине поставщиков или по каким-либо иным причинам. Основная проблема – обеспечить предсказуемость поставок.

vii) Экспортная упаковка и маркировка

62. Отсутствие качественных упаковочных материалов и неадекватная маркировка – обычная проблема для предприятий этого региона. Надлежащая упаковка и маркировка имеют исключительно важное значение для обеспечения сохранности грузов при перевозке и для конкурентоспособного представления продукции покупателям. Упаковка и маркировочные этикетки должны быть достаточно привлекательными и оформлены таким образом, чтобы они способствовали рекламе и продаже продукции. Текст на этикетках должен был обязательно напечатан на языке заказчика и должен полностью отвечать порой весьма сложным правилам и требованиям, предъявляемым к маркировке на рынке заказчика.

4. Доступ к рынкам

а) Уругвайский раунд как механизм обеспечения доступа к рынкам

63. Когда в 1986 году договаривающиеся стороны ГАТТ начали Уругвайский раунд торговых переговоров, советский блок все еще был политической реальностью. Совет Экономической Взаимопомощи (СЭВ) представлял собой основной механизм торговли для стран центральной и восточной Европы, экономика которых функционировала в условиях социалистической системы централизованного планирования. Восемь долгих лет торговых переговоров совпали с развалом советской системы, отказом от централизованного планирования экономики, а также с возвращением государств-правопреемников в лоно мировой экономики. Успешное завершение Уругвайского раунда и предстоящее на ближайшее время создание Всемирной торговой организации обеспечивают основу для либерализации экономики в странах, находящихся на переходном этапе, и для ее адаптации к условиям торговли на свободном рынке.

64. Чешская Республика, Словакия, Венгрия, Польша и Румыния являются договаривающимися сторонами ГАТТ и станут членами – основателями ВТО. Секретариат ГАТТ понимает, что в среднесрочной перспективе все страны с переходной экономикой пожелают вступить в ВТО, однако многим из них потребуется время и значительное техническое содействие для адаптации своей торговой политики и экономических структур к правилам свободного рынка. А пока страны с переходной экономикой, которые уже являются членами ГАТТ, и страны, находящиеся на ранней стадии процесса перехода, будут поставлены в различные условия.

65. В целом, согласно прогнозам секретариата ГАТТ, Уругвайский раунд переговоров приведет к увеличению объема мировой торговли на 9–24% 12/. Какие выгоды от этого получат страны с экономикой переходного периода, будет во многом зависеть от их способности участвовать в международной торговле и от их конкурентоспособности. Страны с переходной экономикой играют лишь очень ограниченную роль в мировой экономике: в 1992 году на их долю приходилось менее 2,5% от общего объема мировой торговли 13/. Однако Уругвайский раунд следует рассматривать как механизм, создающий благоприятные условия для того, чтобы страны с переходной экономикой активизировали протекающие в них процессы перестройки.

66. Основные результаты Уругвайского раунда можно свести к четырем пунктам:

- меры для открытия рынков;
- более строгие правила свободной и справедливой торговли;
- новые международные правила в отношении услуг, интеллектуальной собственности и инвестиций в торговлю;
- создание новой международной организации: ВТО.

67. Указанные меры в совокупности будут давать количественный и качественный эффект. В странах с переходной экономикой воздействие в краткосрочной перспективе может оказаться негативным – к примеру, будет установлен более жесткий контроль за торговлей, связанной с состоянием окружающей среды, – однако в среднесрочной и долгосрочной перспективе, как ожидается, эти страны извлекут из либерализации торговых механизмов существенные выгоды, которые, возможно, окажутся более значительными, чем выгоды, которые получают наиболее развитые страны. Сельское хозяйство и текстильная промышленность, в частности, являются двумя секторами, которые должны получить значительные льготы по результатам Уругвайского раунда.

68. Страны с переходной экономикой, уже являющиеся договаривающимися сторонами ГАТТ, смогут воспользоваться этими выгодами в более близкой перспективе. Вместе с тем следует подчеркнуть, что Европейские соглашения окажут более благоприятное воздействие на экспорт этих стран на основные рынки Европейского союза, чем Уругвайский раунд. Эти соглашения создают исключительно благоприятные предпосылки для снижения торговых барьеров между ЕС и Чешской Республикой, Словакией, Польшей, Венгрией, Румынией и Болгарией.

69. Эмпирические данные, полученные из Словакии, Венгрии и Польши, подтверждают невозможность четкой качественной оценки последствий Уругвайского раунда. Очень многое зависит от способности стран с переходной экономикой реагировать на рыночный спрос и наладить конкурентоспособное производство, отвечающее требованиям качества. Ожидается, что Уругвайский раунд будет содействовать созданию совместных предприятий между востоком и западом, особенно в сфере услуг. Кроме того, тот факт, что члены ГАТТ в восточной Европе открывают свои рынки, осуществляют увязку своих тарифов и снимают протекционистские количественные ограничения, по всей видимости, будет способствовать тому, что западные инвесторы будут закрепляться в этих странах не только для того, чтобы поставлять товары на их внутренний рынок, но и также для налаживания межрегионального экспорта 14/.

70. Россия, имея наибольший объем торговли среди стран с переходной экономикой, не является договаривающейся стороной ГАТТ и не принимала участия в Уругвайском раунде. Предполагается, что Российская Федерация будет вести переговоры о вступлении во Всемирную торговую организацию во второй половине нынешнего десятилетия. Для большинства сырьевых товаров, экспортируемых из России, уже установлены минимальные тарифные барьеры. Первоочередная задача для России – не допустить, чтобы Уругвайский раунд привел к усилению дискриминации в отношении экспорта продукции обрабатывающей промышленности. Россия стремится к установлению равенства в качестве базового принципа всеобъемлющей, глобальной системы торговли. Однако российская экономика по-прежнему в значительной степени регулируется государством, а процесс перехода еще не завершен.



71. Созданный в ходе работы Уругвайского раунда механизм рассмотрения торговой политики будет действовать как средство упорядочения торговой политики стран с переходной экономикой. Он также обеспечит им доступ к рынкам третьих стран и упрочит правовую основу международной торговли 15/.

б) Доступ к западным рынкам

72. Расширение доступа к рынкам рассматривается как одно из наиболее эффективных средств поддержки реформ, поскольку оно не только укрепляет импортный потенциал, но и содействует осуществлению структурной перестройки и образованию новой системы торговли, основанной на сравнительных преимуществах, отражающих новые относительные цены. Расширение доступа на западные рынки может также стимулировать конкуренцию в странах с переходной экономикой, так как фирмы этих стран будут вынуждены противостоять конкуренции со стороны зарубежных фирм-импортеров.

73. Однако многие страны с экономикой переходного периода сетуют на то, что различные меры, принимаемые западными правительствами, сдерживают продвижение их товаров на западные рынки и наносят ущерб их торговле. С другой стороны, за последние пять лет многочисленные новые торговые соглашения и односторонние действия привели к широкомасштабной либерализации торговых отношений между западом и странами с переходной экономикой. Эти договоренности способствовали расширению восточного экспорта в страны с развитой рыночной экономикой, что позволило частично компенсировать разрыв торговых связей с бывшими партнерами по СЭВ, а также способствовало быстрой переориентации их торговых потоков на запад. В какой степени западные рынки стали действительно открытыми для производителей из восточной Европы, можно судить по трем компонентам политики западных стран: 1) тарифы, 2) нетарифные барьеры и 3) другие факторы, которые могут сдерживать торговлю.

1) Тарифы – наиболее благоприятствуемая нация (НБН), Всеобщая система преференций (ВСП) и соглашения о преференциальной торговле (СПТ)

74. В отношении предоставления странам с переходной экономикой статуса наиболее благоприятствуемой нации (НБН), а также распространения на них действия Всеобщей системы преференций (ВСП) следует отметить, что с 60-х и 70-х годов страны с переходной экономикой пользовались выгодами, вытекающими из режима НБН в западной Европе и Канаде. Соединенные Штаты, однако, лишь совсем недавно предоставили статус НБН Венгрии, Польше и Румынии. В 1989 году в рамках Соглашения о торговле и сотрудничестве Европейский союз предоставил режим НБН бывшему СССР. В настоящее время ведутся переговоры о заключении соглашений о партнерстве и сотрудничестве с каждым из новых независимых государств (ННГ), ранее входивших в состав СССР; они заменят Договор о торговле и сотрудничестве и будут также основаны на режиме НБН.

75. По условиям ВСП западные индустриальные страны предоставляют наименее развитым странам преференциальные ставки таможенной пошлины, не получая взамен с их стороны уступок в торговле; продукция чувствительных секторов, как правило, исключается, и устанавливаются ограничения на льготы, предоставляемые какой-либо одной стране в отношении конкретной продукции. Ставки ВСП не имеют обязательной силы, и они могут быть отменены в одностороннем порядке в случае резкого возрастания экспорта или при других обстоятельствах. Получение статуса ВСП, в принципе, расширяет возможности проникновения на западные рынки для стран с переходной экономикой. В январе 1993 года ЕС предоставил статус ВСП некоторым государствам СНГ. Согласно оценкам Европейской комиссии, исходя из нынешнего объема торговых потоков, под режим ВСП подпадает около 10% импорта стран СНГ, а при оптимальном использовании режима ВСП странами СНГ средневзвешенная величина тарифа на промышленную продукцию, ввозимую в страны ЕС, составит лишь 0,3% 16/.

76. В настоящее время ЕС ведет переговоры с целью заключения с ННГ нового поколения двусторонних соглашений. При вступлении в силу они в каждом случае будут заменять Договор о торговле и сотрудничестве 1989 года с бывшим СССР, который по-прежнему является контрактной основой, регулирующей товарную торговлю с новыми независимыми государствами (ННГ) (за исключением Балтийских государств). Соглашения о партнерстве и сотрудничестве будут включать разделы о торговле услугами, создании и функционировании компаний, переводе капиталов и охране интеллектуальной собственности. Они также будут предусматривать возможность проведения консультаций по вопросам конкуренции. На сегодняшний день переговоры в отношении СПС были проведены с несколькими странами ННГ. СПС будут иметь непреференциальный характер. Однако СПС, по которым ведутся переговоры с ННГ, предусматривают обсуждение в 1998 году вопроса о целесообразности начала переговоров о создании зоны свободной торговли.

77. Соглашения о преференциальной торговле (СПТ) предусматривают наиболее существенное сокращение тарифов. Европейские соглашения (подписанные с ЕС) и соглашения о свободной торговле (подписанные с ЕАСТ) представляют собой весомый вклад в процесс либерализации торговли. Европейские соглашения охватывают всю номенклатуру товаров, но предусматривают свободную торговлю только промышленной продукцией. Что касается сельскохозяйственной продукции, то они предусматривают взаимные тарифные уступки. Свободная торговля промышленными товарами должна быть обеспечена на основе принципа асимметрии, т.е. ЕС будет ликвидировать свои торговые барьеры в более короткие сроки и быстрее, чем каждая ассоциированная страна.

78. К 1 января 1995 года были полностью ликвидированы все тарифы ЕС на импорт промышленных товаров из ассоциированных стран, подписавших Европейские соглашения. Единственным исключением является экспорт из этих стран продукции черной металлургии, тарифы на которую должны быть ликвидированы к концу 1995 года, а также текстильная продукция, торговля которой регламентируется Соглашением по изделиям из различных видов волокон, и должна стать бестарифной к концу 1996 года. Однако некоторые количественные

ограничения в торговле текстилем останутся в силе до 1 января 1999 года. Следует отметить, что на совещании Совета ЕС, проходившем в Эссене в декабре 1994 года, было решено, что сроки либерализации для Европейского соглашения с Болгарией и Румынией должны быть увязаны со сроками соглашений, переговоры по которым проводились ранее (т.е. соглашений с Чешской и Словацкой Республиками, Венгрией и Польшей). Со вступлением в силу с 1 января 1995 года Соглашений о свободной торговле Балтийские страны также начали пользоваться льготами преференциального доступа к рынку ЕС.

79. Соглашение, достигнутое в ходе Уругвайского раунда, будет иметь дифференцированное воздействие на доступ к рынкам в регионе ЕЭК. С 1 января 1995 года в результате осуществления первого из пяти равновеликих сокращений в запланированных тарифах будут снижены торговые тарифы для торговых операций стран, пользующихся режимом НБН. В отношении стран с переходной экономикой, пользующихся льготами, вытекающими из преференциальных договоренностей, Европейские соглашения ЕС и Соглашения о свободной торговле ЕАСТ (ССТ) в свете итогов Уругвайского раунда предусматривают снижение первоначальной ставки тарифов (т.е. так называемые базовые тарифные ставки). Введение этих сокращений сохранит, по крайней мере частично, преференции, предоставленные по соглашениям об ассоциации и ССТ. В тех случаях, когда ставки тарифов уже снижены до нулевого уровня, и, возможно, в некоторых других случаях, когда они еще не достигли этого уровня, преференции экспортера будут в некоторой степени утеряны, что приведет к активизации ценовой конкуренции со стороны третьих стран (уменьшение преференций, предусматривающих льготы для Болгарии и Румынии, носит менее выраженный характер, что обусловлено отсрочкой в осуществлении их временных соглашений). В 1995 году Балтийские государства получают льготы, во-первых, в результате снижения тарифов согласно их ССТ с ЕС, а, во-вторых, вследствие дальнейшего сокращения базовых ставок таможенных пошлин в тех соглашениях, которые связаны со снижением тарифов, предусмотренных Уругвайским раундом.

## 2) Нетарифные барьеры

80. Квоты, добровольные экспортные ограничения и регулирование цен и Соглашение по изделиям из различных видов волокон (административное распределение имеющихся квот на текстиль, рассматривающее страны с переходной экономикой как страны, имеющие систему государственной торговли) уже в основном ликвидированы, поскольку предприятия более не рассматриваются как принадлежащие странам с государственной системой торговли. Оставшиеся нетарифные барьеры в основном затрагивают "чувствительные секторы" (сельское хозяйство, черную металлургию, химическую промышленность, текстиль и одежду). Такая защита несколько снижает благоприятный эффект, который оказывает на торговлю снижение традиционных торговых барьеров (к примеру, тарифов и квот) на западных рынках. Обусловленный протекционизм может ограничить экспорт товаров в других секторах, помимо тех, в которых применяются конкретные меры. Все экспортеры (и потенциальные иностранные инвесторы) могут решить, что их товары также станут объектом протекционистских действий, и сократить объем своих продаж (инвестиций) ниже того уровня, который мог бы быть достигнут без применения протекционистских мер. Существует

также опасность того, что применение таких инструментов фактически лишит страны с переходной экономикой доступа к рынкам. С другой стороны, ЕС на сегодняшний день отменил все специальные количественные ограничения, которые ранее действовали для стран, имеющих государственную систему торговли. В отношении алюминия были использованы защитные оговорки. На семь категорий экспортируемой Россией продукции наложены антидемпинговые пошлины, при этом восемь других категорий находятся в стадии изучения. Если будет вынесено аналогичное решение, то общий объем товаров, все еще подпадающих под действие ограничений, составит менее 1% от общего объема торговли 17/.

### **ВСТАВКА 3**

#### **ЭКСПОРТ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ ВОСТОЧНЫХ СТРАН**

Некоторые страны с переходной экономикой сталкиваются с проблемами при обеспечении доступа к рынку для своей наукоемкой продукции. Однако, что касается стандартных режимов протекционизма, ни в ЕС, ни в Соединенных Штатах не были обнаружены данные, свидетельствующие об установлении особенно высоких тарифов.

В ЕС, к примеру, ставка импортного тарифа в режиме НБН для спутников составляет 6,4%, для военных самолетов и вертолетов она варьируется от 5% до 15%, для электронных компонентов и микропроцессоров во всех случаях не превышает 14%, а для телекоммуникационного оборудования составляет около 7,5%. Указанные ставки вряд ли можно считать чрезмерно высокими, если сопоставить их, к примеру, с 20-процентной импортной пошлиной для НБН на продукцию обувной промышленности или с режимом импорта сельскохозяйственных товаров. В целом также не имеется доказательств широкого применения методов нетарифной защиты в области наукоемкой продукции.

Источник: Code des Douanes 1994, Union Européenne, Customs Code 1994, USA.

81. Однако после принятия новых мер должно пройти определенное время, пока страны с переходной экономикой в целом осознают изменение положения. Возможно, государственным ведомствам следует приложить больше усилий для расширения осведомленности в частном секторе о новых возможностях.

3) Другие действия, которые могут ограничивать торговлю

а) Меры в области здравоохранения, безопасности и охраны окружающей среды

82. Требования в отношении маркировки и упаковки, меры, связанные с сертификацией качества продукции, экологические нормативы для продуктов, упаковки и транспортировки могут также представлять собой торговые барьеры. Экспортеры из стран с экономикой переходного периода весьма часто наталкиваются на трудности в получении информации об этих мерах.

б) Антидемпинговые и компенсационные пошлины

83. Хотя антидемпинговые и компенсационные пошлины с технической точки зрения не являются барьерами, нередко считается, что они используются с целью ограничения конкуренции, поскольку процедуры расследования часто требуют много времени и средств. Страны с переходной экономикой сталкиваются со специфическими проблемами. В рамках ГАТТ установлена специальная процедура антидемпингового контроля для импорта из так называемых стран с государственной системой торговли, которая требует указания цен в третьих странах. По мнению стран с переходной экономикой, такая процедура является несправедливой по причине глубоких различий в их экономической(их) структуре(ах). Россия, к примеру, по-прежнему рассматривается как страна с государственной системой торговли, хотя государственная монополия на торговлю ликвидирована.

**ВСТАВКА 4**

**АНТИДЕМПИНГОВЫЕ ПРОЦЕДУРЫ**

Другой причиной недовольства стран с переходной экономикой является введение и проверка вопросников о производственных издержках и стоимости продукции, которые должны заполнять производители, заподозренные в демпинге: чрезмерно короткое отпущенное время; различия в системах бухгалтерского учета; отсутствие соответствующей информации о предприятии; искусственный характер обменных кусков; и т.д. С другой стороны, многие западные страны с рыночной экономикой предусматривают возможность пересмотра антидемпинговых мер, если заинтересованная сторона представит на этот счет официальный запрос и покажет, что условия изменились.

84. Когда для экономики характерна неэффективность системы распределения и низкая производительность, демпинг представляет собой опасное явление. Для обеспечения эффективности системы распределения относительные цены должны отражать производственные издержки. Для обеспечения производственной эффективности компании, которые не используют наиболее оптимальное сочетание ресурсов для достижения определенных производственных результатов, должны выплачивать штрафы (вплоть до банкротства). Однако в странах с переходной экономикой в результате глубокого кризиса неплатежей и отсутствия действующих положений о банкротстве, направленных на устранение с рынка неэффективных предприятий, эффективность распределения и производства страдает от диспропорций 18/. Следовательно, как полагают, эти искаженные параметры могут превратить ценовую стратегию, допускающую убытки в краткосрочной перспективе (например, демпинг путем временного снижения цен с целью вытеснения конкурентов), в постоянную стратегию для некоторых компаний. Очевидно, что это может привести к трениям в торговле с западными партнерами. Западные страны с рыночной экономикой, которые принимают антидемпинговые меры против стран с переходной экономикой, заявляют, что они стремятся не к защите промышленности их стран от импорта из восточной Европы, а к созданию или восстановлению справедливых торговых отношений в рамках многосторонней системы торговли.

85. Общий эффект антидемпинговых мер на страны с переходной экономикой можно оценить путем анализа прямого и косвенного воздействия таких мер. Что касается стран центральной Европы, прямое воздействие, по всей видимости, является весьма незначительным. Как видно из таблицы 2, количество возбужденных Европейским союзом дел в связи с нарушением антидемпингового законодательства, неуклонно снижается с 1988 года. Кроме того, антидемпинговые меры ЕС распространяются на 0,32% импорта в ЕС из Болгарии, Чешской Республики, Венгрии, Польши, Румынии и Словакии и 0,36% импорта промышленной продукции из этих стран. Однако против экспортеров из СНГ антидемпинговая политика применяется в относительно большей степени 19/.

86. Возможно, более значительными являются косвенные воздействия антидемпинговых мер, хотя количественно оценить их влияние на внутренние инвестиции и торговлю весьма трудно 20/. Однако исследования косвенного воздействия антидемпинговых мер на торговлю свидетельствуют о серьезной опасности того, что такие меры могут стать мощным фактором, сдерживающим развитие торговли 21/.

Таблица 2

Количество возбужденных дел в связи с нарушением антидемпингового законодательства против стран центральной Европы

	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Болгария	1	1				1
ЧСФР	1	1		1		
Венгрия	1	1		1		1
Польша	1	1		2	1	
Румыния	2	2			1	
Всего	6	6	0	4	2	2

Источник: Costello et. al. (European Economy 1994).

с) Правила происхождения товара

87. Правила происхождения товара – это условия, которым должен удовлетворять определенный продукт, с тем чтобы получить льготы режима преференциальной торговли. В Европейских соглашениях в зависимости от вида продукции требуется, чтобы "местный компонент" составлял в среднем 60% 22/. Стоимость материалов, импортируемых из третьих стран в целях переработки (т.е. из ЕС или любого иного ассоциированного государства) не может превышать более 40% стоимости ресурсов, использованных при производстве указанных товаров. На совещании Европейского совета, проходившем в Эссене в декабре 1994 года, было решено, что положения о диагональном суммировании, уже действующие для стран, входящих в Европейские соглашения, должны охватить все шесть ассоциированных стран. Диагональное суммирование правил происхождения товара позволяет при расчете доли местного компонента рассматривать ресурсы, импортируемые из любой ассоциированной страны, в качестве местных. Указанная мера была направлена на содействие интеграции торговли между ассоциированными государствами и имеет значительный потенциал для расширения торговли.

d) Охрана прав собственности

88. Согласно Европейским соглашениям, охрана прав собственности может являться основанием для ограничения торговли. Это может обернуться проблемой для ассоциированных государств, поскольку "доктрина истощения" не будет применяться в рамках Европейских соглашений 23/. Это означает, например, что могут быть поставлены барьеры на пути проникновения на рынки ЕС дешевых товаров из центральной и восточной Европы в

качестве параллельного импорта. Это обстоятельство может сыграть негативную роль, поскольку ассоциированные члены пытаются выйти из состояния зависимости, возникающего ввиду концентрации их экспорта на нескольких продуктах с низкой добавленной стоимостью и сырьевых товарах.

89. В заключение следует отметить, что государствам, получающим льготы от преференциальных торговых соглашений с западными странами, удалось достичь прогресса в расширении доступа к рынкам. Для стран, не имеющих таких льгот, положение является более сложным. Несмотря на то, что 83% экспорта России в ЕС не облагается пошлиной, а средневзвешенный тариф для российских экспортеров промышленной продукции в страны ЕС составляет лишь 1,1% (ввиду большой доли сырьевых материалов в российском экспорте), для производителей так называемых "чувствительных" товаров условия доступа на рынки весьма неопределенны. Несмотря на достигнутый к настоящему времени прогресс, многие отдельные предприятия в СНГ по-прежнему опасаются, что западные рынки для них закрыты. Нередко трудно понять характер различных инструментов торговой политики, которые используются для ограничения доступа их товаров. В этой связи целесообразно и необходимо чаще проводить совещания и другие мероприятия, которые позволят участникам рынка в странах с переходной экономикой получать информацию об этих инструментах торговой политики.

с) Доступ к восточным рынкам

90. Сокращение объема торговли между странами, ранее входившими в СЭВ, особенно между государствами СНГ, носило стремительный характер. Поскольку степень зависимости от торговли в регионе была исключительно высока, восстановление некоторых торговых связей может принести положительные результаты. В частности, это может позволить производителям товаров производственного назначения, которые являются неконкурентоспособными на западных рынках, вновь начать экспорт на свои традиционные рынки. Таким образом, оживление внутрирегиональной торговли может дать экспортерам время и ресурсы, необходимые для проведения перестройки в целях обеспечения конкурентоспособности их продукции.

91. В целях стимулирования внутрирегиональной торговли некоторые государства подписали двусторонние и многосторонние соглашения о либерализации своей торговли. В декабре 1992 года в Вишеграде Чешская и Словацкая Федеральная Республика, Венгрия и Польша (так называемая "Вишеградская группа") подписали Центральноевропейское соглашение о свободной торговле (ЦЕССТ). Оно вступило в силу в марте 1993 года. Все барьеры во взаимной промышленной торговле должны быть устранены к 1 января 2001 года. В сентябре 1993 года Эстония, Латвия и Литва подписали Балтийское соглашение о свободной торговле (БССТ). Это Соглашение, охватывающее главным образом промышленные товары, вступило в силу в апреле 1994 года. В сентябре 1993 года все государства СНГ, за исключением Украины (которая является ассоциированным членом СНГ) подписали договор, предусматривающий создание Экономического союза, в рамках которого будет гарантировано свободное обращение всех производственных факторов.



92. Проведя при осуществлении реформ значительную либерализацию своих импортных режимов, страны с переходной экономикой в некоторых случаях пытаются вновь ввести тарифные барьеры. К примеру, Россия в июле 1992 года установила средний импортный тариф в размере 5%. Два года спустя, после нескольких пересмотров, средняя тарифная ставка была увеличена до 14%, при этом ее максимальное значение для некоторых видов товаров достигало 100%. В последнее время отмечается частичное оживление региональной торговли между центральноевропейскими странами, что может свидетельствовать о положительном воздействии ЦЕССТ. С другой стороны, о каком-либо серьезном влиянии на внутрирегиональную торговлю Балтийского ССТ и Экономического союза СНГ говорить пока еще слишком рано.

93. Хотя торговые соглашения привели (или приведут) к снижению тарифов в торговле между странами с переходной экономикой, продолжают действовать существующие и создаются многочисленные новые нетарифные барьеры. К ним относится принятие все большего числа новых стандартов и правил. Например, некоторые страны, решившие в будущем присоединиться к Европейскому союзу, пытаются постепенно повысить свои санитарные, экологические и другие требования, с тем чтобы привести их в соответствие с аналогичными нормативами в западной Европе. Это может привести к созданию барьеров во взаимной торговле, поскольку региональные производители, даже если они осведомлены о новых правилах, не всегда способны выполнить их требования.

5. Относительная важность внешних и внутренних барьеров в торговле стран с переходной экономикой

94. Проведя анализ внутренних и внешних барьеров в торговле товарами из стран с переходной экономикой, можно перейти к оценке следующих факторов: i) степень важности, которую придают этим барьерам участники рынка; ii) относительная важность внешних и внутренних барьеров для экспортеров в странах с переходной экономикой; и iii) степень эффективности западной технической помощи, направленной на решение проблем, стоящих перед участниками рынка.

i) Степень важности, которую придают барьерам в торговле участники рынка

95. По результатам обследования 42 экспортеров в Румынии, проведенного ЕЭК ООН совместно с Центром по оказанию содействия мелким и средним частным предприятиям в Бухаресте, наибольшую тревогу вызывают следующие факторы, перечисленные ниже в порядке их важности:

а) отсутствие информации о западных рынках, ценах и стандартах, а также недостаточная помощь со стороны национального ведомства по содействию развитию экспорта;

б) неадекватная инфраструктура и, в частности, проблемы, связанные с таможенными процедурами;

- c) отсутствие низкопроцентного финансирования экспорта и кризис неплатежей;
- d) низкое качество румынских товаров и услуг, не соответствующее международным стандартам;
- e) отсутствие информации о румынских товарах на международных рынках и их плохая репутация;
- f) ограничительные режимы доступа к рынку (тарифные и нетарифные барьеры);
- g) проблемы, связанные с выполнением требований международных стандартов в области цен и качества продукции;
- h) правительственные и бюрократические препятствия (например, коррупция);
- i) невозможность из-за эмбарго использовать реку Дунай для транспортных целей.

96. За несколько лет до этого обследования было проведено обследование ОЭСР. Его результаты свидетельствуют о том, что экспортеры сталкивались с аналогичными проблемами:

- неадекватная инфраструктура (связь, транспорт);
- низкий уровень развития банковского сектора и финансовых услуг;
- неэффективное управление таможенной и другими погранично-пропускными службами;
- информация: чрезмерно обременительные и часто меняющиеся правила во всех областях внешнеэкономических отношений, задержки в получении информации об изменении внутренних правил, отсутствие информации о долгосрочной экономической политике правительства;
- ограниченный доступ к западной коммерческой информации: цены, правила (невозможность представить предусматриваемые ВСП сертификаты о происхождении товара, неправильная регистрация текстильных квот);
- технические барьеры: стандарты, проблемы качества.

97. Проведенный ОЭСР обзор импортеров, охвативший 2 000 закупочных компаний в Германии, выявил проблемы, связанные с:

- низкими стандартами качества;
- кредитоспособностью;

- работой таможенных служб;
- выполнением сроков поставок.

98. Результаты других обследований импортеров подтверждают, что основные проблемы, с которыми они сталкиваются, аналогичны проблемам, стоящим перед внутренними фирмами стран-экспортеров (связь, таможенные службы, нестабильная нормативная база, трудности с платежами).

ii) Относительная важность внешних и внутренних барьеров для экспорта в странах с переходной экономикой

99. Относительная важность внешних и внутренних барьеров зависит от страны, ее конкурентоспособности, сектора и отрасли промышленности. Проведенное в Румынии обследование показало, что внутренние факторы играют более важную роль, чем внешние барьеры. Проблемы, связанные с доступом к рынкам, занимают лишь шестое место с точки зрения их значимости как торговых барьеров. Результаты проведенного ОЭСР обследования также подтверждают, что экспортеры из стран с переходной экономикой придают больше значения внутренним, а не внешним барьерам.

100. Итоги этих вопросников, хотя и являются показательными, не всегда дают точную картину реального положения, к которой стремятся исследователи. Однако, поскольку эконометрический анализ для определения относительного веса внутренних и внешних факторов не проводился, исследователи для вынесения своих выводов вынуждены полагаться на результаты вопросников или анализа конкретных секторов.

101. Если рассмотреть сельское хозяйство восточной Европы, часто приводимое в качестве примера сектора, в котором страны с переходной экономикой обладают сравнительными преимуществами (Болгария, Венгрия и Польша традиционно являлись крупными экспортерами сельскохозяйственной продукции), но который не работает на полную мощность по причине защищенности западных рынков, то при более тщательном рассмотрении оказывается, что такая конкурентоспособность может быть несколько преувеличена.

102. Что касается предложения, то на первом этапе процесса перехода часть экспортируемой продукции в сущности представляла собой излишки, обусловленные сокращением внутреннего спроса, а не продукцию, произведенную для экспортных целей, как таковую. Производство также значительно сократилось, в особенности в результате неопределенности аграрной политики, перестройки, сокращения использования вводимых ресурсов и засухи. Более того, в некоторых странах перебои в снабжении сельскохозяйственной продукцией заставили правительства временно запретить ее экспорт или установить контроль за ним. Низкий уровень производительности и эффективности сельскохозяйственных предприятий представляет собой еще одно серьезное препятствие, которое можно объяснить, в частности, сокращением инвестиций в этот сектор, низким

уровнем использования производственных ресурсов (химикаты, кондиционные семена), применением устаревшего оборудования, а также отсутствием у работников квалификации и управленческих навыков. К примеру, в секторе животноводства породность стада и конверсия корма часто находятся на весьма низком уровне.

103. Структура рынков сельскохозяйственной продукции, особенно в том, что касается институциональных аспектов и маркетинга, распалась и нуждается в восстановлении. Необходимо обеспечить транспарентность рынка: требуется информация о предложении и реализации, ценах, требованиях к количеству и качеству, рыночных тенденциях и т.д.; аналогичная информация необходима для фондовой биржи, оптовых рынков, организаций фермеров и профессиональных объединений. Отсутствие таких структур затрудняет как внутреннюю, так и внешнюю торговлю. Для осуществления продаж на зарубежных рынках остро необходимы такие механизмы поддержки экспорта, как содействие экспорту и кредиты. С другой стороны, в западных странах имеются высокоорганизованные торговые и обрабатывающие корпорации, составляющие мощную конкуренцию, с которой исключительно трудно бороться.

104. Из-за низкой производительности, довольно высоких производственных издержек и неэффективной сбытовой политики цены на сельскохозяйственную продукцию из стран с экономикой переходного периода нередко слишком высоки по сравнению с ценами на международном рынке. Основная задача переходного процесса как раз и заключается в осуществлении структурного сдвига, который позволит решить эти проблемы. Значительного улучшения можно добиться за счет адекватных инвестиций и технической поддержки, при этом есть основания полагать, что сельскохозяйственные рынки восточноевропейских стран уже испытывают благотворное влияние этих мер.

#### **ВСТАВКА 5**

##### **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ВЕНГЕРСКОЙ СВИНИНЫ**

Соотношение мясистой и жирности венгерской свинины составляет в среднем 46%; если сравнить эту величину с мясистой датской свинины (60%), то станет очевидным, что венгерские производители вступают в исключительно острую конкурентную борьбу на западноевропейском рынке, находясь в явно невыгодном положении.

Источник: "Not what it seems: EC quotas can appear protectionist but are they the only obstacle to trade?", April 1994, Business Central Europe.

105. На международных рынках, в особенности в странах западной Европы и Европейского союза, качество продукции является ключевым фактором в конкурентной борьбе. Качество включает различные требования: коммерческие, санитарно-гигиенические и фитосанитарные, а также внешнее оформление и упаковку. Маркировка с целью указания потребительской информации, включая экологические аспекты (экомаркировка), требует повышенного

внимания со стороны производителей, продавцов и государственных служб. Поскольку страны с переходной экономикой прежде в основном ориентировались на рынки центральной и восточной Европы, вопросам качества не придавалось такого большого внимания. Вследствие этого в странах с переходной экономикой, которые являются крупнейшими экспортёрами сельскохозяйственной продукции, одной из приоритетных задач новых стратегий развития пищевой промышленности и сельского хозяйства является содействие повышению качества продукции, при этом основная задача заключается в выполнении международных требований (Европейского союза, коммерческих стандартов качества ЕЭК ООН) 24/.

106. Таким образом, наряду с существованием явных внешних барьеров, затрудняющих доступ сельскохозяйственной продукции восточноевропейских стран на западные рынки, например различных пошлин, субсидий и квот, неконкурентоспособность этого сектора в странах с переходной экономикой означает, что даже в отсутствие этих барьеров вряд ли можно было бы с уверенностью рассчитывать на расширение продаж продукции восточноевропейских стран без повышения качества этой продукции. Поэтому важную роль в повышении качества продукции в перспективе будут играть программы технического содействия и модернизации сельскохозяйственного сектора.

iii) Степень и эффективность западной технической помощи, направленной на решение проблем, стоящих перед участниками рынка

107. В Регистре ОЭСР (ЦСЕСНПЭ) содержится информация о технической и гуманитарной помощи, предоставляемой государствами – членами ОЭСР странам с переходной экономикой. Было выбрано несколько барьеров, с тем чтобы определить, способствует ли (и если да, то в какой степени) помощь западных стран решению проблем в следующих областях:

- управление таможенной службой: основная часть помощи сосредоточена на содействии по обучению таможенного персонала, автоматизации процессов сбора информации и разработке законодательства. Лишь три проекта связаны с поставкой оборудования. Ни один из проектов прямо не предусматривает усилий, направленных на повышение эффективности услуг для экспортёров и импортёров;
- технические барьеры в торговле (меры по обеспечению санитарно-гигиенических характеристик и безопасности, требования к маркировке и упаковке, процедуры сертификации качества продукции): проекты помощи предусматривали главным образом проведение совместных семинаров и содействие разработке стандартов и других нормативных документов;
- информация о проблемах доступа к рынкам: никаких проектов помощи в этой конкретной области не было зарегистрировано, однако в настоящее время МТЦ и другие организации реализуют несколько проектов;
- система связи и банковское дело: изучение Регистра показало, что, как и ожидалось, в этой области осуществляется значительное количество хорошо финансируемых программ помощи, которые, однако, не всегда направлены на оказание помощи экспортёрам.

### Примечания

1/ Сравнение торговых потоков в период до и после реформ сопряжено с трудностями, поскольку для этого необходимо конвертировать торговые потоки, выраженные в основном в искусственных ценах и переводных рублях в долларовые значения. В результате принятия единых правил представления статистических данных изменились также и процедуры сбора статистики по торговым сделкам, что еще более затрудняет сравнение во времени. Кроме того, частая девальвация валют и высокая инфляция также искажают картину торговли, а сравнение уровней торговли с уровнями ВВП дает необъективные результаты, поскольку официальные обменные курсы в большинстве случаев сильно занижены. И наконец, в некоторых новых независимых государствах в допереходный период комплексной статистики в области внешней торговли просто не существовало.

2/ См. Европейский экономический бюллетень ЕЭК ООН, том 43/91.

3/ Вместе с тем некоторые экономисты критикуют такую обеспокоенность в отношении конкурентоспособности, в частности, обращая внимание на то, что, по их мнению, эта обеспокоенность может иметь опасные последствия для торговой политики. Например, Пол Кругман утверждает, что чрезмерное внимание к вопросам обеспечения конкурентоспособности может привести к тому, что правительства начнут нерационально распределять ресурсы в рамках протекционистской промышленной политики и субсидирования корпораций. Однако в целом правительства, хотя и стремятся повысить международную конкурентоспособность своих стран, все же избегают ограничительной промышленной политики и протекционизма, а скорее поддерживают дальнейшую либерализацию мировых рынков, олицетворением чего является торговое соглашение ГАТТ, и принцип справедливости и открытости рынков. При этом они, как правило, шире рассматривают факторы, обеспечивающие конкурентоспособность. См. Paul Krugman, "Competitiveness: A Dangerous Obsession", Foreign Affairs 73 (March/April 1994); Peddling Prosperity: Economic Sense and Nonsense in the Age of Diminished Expectations, (New York, N.Y.: W.W. Norton 1994). Что касается критики взглядов Кругмана, см. Daniel Burton Jr. et al in "Jobs, Trade and National Prosperity" в The Washington Quarterly, Autumn 1994.

4/ Комиссия европейских сообществ; Growth, Competitiveness, Employment: The Challenges and Ways Forward into the 21st century. [COM (93) 700] (1993)].

5/ Report of the Federal Government on the safeguarding of Germany's future as an industrial location, [Federal Government] (1993); Competitiveness: Helping Business to Win, CM 2563, London: HMSO (1994).

6/ Методологические проблемы, связанные с использованием сравнительного преимущества как средства оценки степени конкурентоспособности, изложены в работе: D. Williamson, Trade and Industrial Policy in Developing Countries, 1993.

7/ См. D. Rosati, "The Economic Interpenetrations between the EC and Eastern Europe: The Consequences for Polish Industry", Brussels 1994 mimeo; L. Halpern, "Comparative Advantage and Likely Trade Patterns of the CEECs", CEPR Discussion Paper Series, No. 1003.

8/ Европейский экономический бюллетень, ЕЭК ООН, том 46 (1994 год), стр. 57-64 английского текста.

9/ "International Trade and Technology in Industrial Restructuring in Central and Eastern Europe", John A. Cantwell (mimeo), 1994.

10/ "Industrial Policy: the Role of Government in Promoting Industrial and Technological Development", S. Lall, UNCTAD Review, 1994.

11/ Beyond Free Trade, Ed. D.B. Yoffie, Harvard Business School, 1993.

12/ См. GATT-WTO News, 6 November 1994, p. 1.

13/ See "The Impact of the Positive Conclusion of the Uruguay Round on Intraregional Trade with Special Reference to the Countries in Transition", TRADE/R.619, p. 16.

14/ См. "Воздействие иностранных прямых инвестиций на торговлю стран, находящихся на переходном этапе: результаты предварительного обследования", TRADE/R.617.

15/ См. Trade Issues in the New Independent States, Constantine Michalopoulos, Studies of Economies in Transition, No. 7, The World Bank, Washington, 1994, pp. 15, 16.

16/ См. документ Европейской комиссии "Des échanges commerciaux et de l'assistance dans les relations entre l'Union Européenne, les pays d'Europe centrale et orientale et ceux de la Communauté des Etats indépendants", MG/NN/FW, 13 October 1994.

17/ Неофициальный статистический документ ЕС "Anti-dumping measures currently in force: cases involving central and eastern European countries and CIS", 10 September 1994.

18/ D. Begy and R. Portes, "Enterprise debt and economic transformation: financial restructuring of the State sector in central and eastern Europe", Centre for Economic policy Research, Discussion paper No. 695, June 1992.

19/ В отношении продукции из СНГ и Литвы, главным образом в области базовых химикатов и продуктов черной металлургии, по-прежнему действуют 20 антидемпинговых мер.

20/ Оценка косвенного эффекта внутренних инвестиций представляется особенно сложной, поскольку невозможно определить объем инвестиций, которые могли бы иметь место в другой ситуации.

21/ P.A. Messalin, "The association agreements between EC and central Europe: trade liberalization versus constitutional failure?" in J. Fleming and J. Rollo (ed.), Trade Payments and Adjustment in Central and Eastern Europe and L.A. Winters "VERs and expectations: extension and evidence", Economic Journal, Vol. 104, pp. 113-123, 1994.

22/ L.A. Winters, "The Europe Agreements: With a Little Help from Our Friends", in Center for Economic Policy Research, The Association Process: Making it Work, Occasional Paper No. 11, CEPR, London, November 1992, p. 19.

23/ В рамках ЕС этот правовой принцип не позволяет владельцам собственности налагать запрет на продажу "параллельного импорта" для получения сверхприбыли.

24/ Продажа товаров основных стран-экспортеров с переходной экономикой на западноевропейских рынках регулируется соглашениями с ЕС и ЕАСТ, включая квоты и минимальные цены, которые должны постепенно корректироваться в течение переходного периода. Перспективы членства в ОЭСР и, на более позднем этапе, в ЕС уже сейчас определяют общие направления и ориентацию сельскохозяйственной и торговой политики стран с переходной экономикой. В целом на международных рынках основные препятствия для экспорта возникают в результате поддержки сельскохозяйственного сектора и торговой политики, а также субсидирования цен, хотя соглашение ГАТТ предусматривает постепенное снижение уровня таких субсидий.

-----